

Études internationales



Guillerm, Christine et Kirk, Richard. *L'investissement direct aux Etats-Unis : Techniques et pratique*. Bruxelles (Belgique)-Deventer (Pays-Bas), Bruylant-Kluwer, 1983, 328 p.

Roger Verreault

Volume 16, numéro 3, 1985

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/701894ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/701894ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

Institut québécois des hautes études internationales

ISSN

0014-2123 (imprimé)

1703-7891 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce compte rendu

Verreault, R. (1985). Compte rendu de [Guillerm, Christine et Kirk, Richard. *L'investissement direct aux Etats-Unis : Techniques et pratique*. Bruxelles (Belgique)-Deventer (Pays-Bas), Bruylant-Kluwer, 1983, 328 p.] *Études internationales*, 16(3), 667–669. <https://doi.org/10.7202/701894ar>

l'agenda trilatéraliste pour la prochaine décennie! En reconnaissant le principe de l'interdépendance en matière de sécurité entre les trois grandes zones industrielles et libérales du monde, la déclaration finale de Williamsburg en 1983 illustre, entre autres facteurs, l'influence qu'exerce toujours cette Commission dans l'élaboration des politiques de l'Ouest à l'égard du bloc soviétique.

Gilbert LAROCHELLE

*Université de Montréal
Département de science politique*

ZORGBIBE, Charles. *La Paix*. Paris, Presses Universitaires de France, Coll. « Que sais-je? » no 1600, 1984, 128 p.

Il n'est pas facile d'aborder en peu de pages le problème de la paix internationale. Charles Zorgbibe y réussit sans se limiter à résumer ses travaux ou ceux des autres. Il tient le débat ouvert et développe ses suggestions et critiques avec la prudence de l'expert.

Le livre a trois parties faites chacune de trois brefs chapitres: 1 – La non-guerre; 2 – Les recherches sur la paix; 3 – L'avenir de la paix. Dans la première, Zorgbibe propose un bilan historique remontant à Bismark pour aller jusqu'à l'évaluation des risques de l'avenir. Comment bascule-t-on dans la guerre? Comment l'état de non-guerre se maintient-il vaille que vaille? C'est l'époque de l'émergence du droit international et des États souverains en conflits guerriers. Dans la deuxième partie, l'auteur passe en revue diverses conceptions de la paix internationale. Comment y arriver? Comment la consolider? Les tentatives, les échecs, les succès partiels. On sent ici très nettement la perspective du juriste du droit international qui nous prépare à la troisième partie sur l'avenir de la paix: la paix devra reposer sur un droit international qui réussirait à conforter un pouvoir supranational, il faut en aménager dès à présent le développement.

Charles Zorgbibe ne pense pas un instant qu'un consensus des juristes ou même des chefs d'États soit la condition suffisante (même si elle est nécessaire) pour produire la

paix. Il est très attentif aux dérives sociologiques entraînées par l'imbrication de plus en plus étroite des économies et des modes de vie, mais il ne pense pas non plus que ceci suffise. Bref il accumule les perspectives qui tendent à montrer du doigt qu'il faut agir sur le plan du droit international au bon moment pour promouvoir les chances de paix durable sans donner à telle ou telle perspective de primauté explicative ni à tel ou tel pouvoir de priorité absolue sur les autres. La planète a besoin d'instances planétaires, reconnaissons les faits historiques et sociologiques qui nous y mènent.

Très conscient des écueils à franchir et de la prudence à observer, l'objectif reste clair à ses yeux: désamorcer la guerre comme moyen de résoudre les conflits, sortir du dilemme « entre une politique de détente qui exige la confiance mutuelle et une politique de sécurité fondée sur la dissuasion réciproque » (p. 104), promouvoir des objectifs communs pour les États et les reconnaître sur le plan du droit international.

Ce livre est une excellente introduction aux enjeux de ces débats présentés avec clarté et des informations très à jour.

Yvan SIMONIS

*Département d'anthropologie
Université Laval, Québec*

ÉCONOMIE INTERNATIONALE

GUILLERM, Christine et KIRK, Richard. *L'investissement direct aux États-Unis: Techniques et pratique*. Bruxelles (Belgique)-Deventer (Pays-Bas), Bruylant-Kluwer, 1983, 328 p.

La croissance économique américaine vous attire en tant qu'homme ou femme d'affaires? Vous désirez y investir? Alors voici un ouvrage qui répondra à certaines de vos interrogations en ce qui concerne les moyens et les façons d'y réaliser un investissement. Les auteurs, C. Guillerm et R. Kirk respectivement avocate aux barreaux de Paris et de New York et professeur de finances et comptabilité à

Paris, ont conçu ce guide pratique pour les gens d'affaires qui envisagent d'investir aux États-Unis.

L'ouvrage est consacré essentiellement aux différentes formes d'investissement direct, à savoir l'acquisition, la création de filiale ou succursale et la formation d'une entreprise commune (*joint venture*), laissant de côté le volet des exportations et des accords de licences.

À la suite d'une analyse sommaire des facteurs explicatifs du mode d'implantation sur le marché américain au chapitre un, on aborde dans les chapitres deux, trois et quatre les questions relatives aux trois formes d'implantations énumérées ci-haut. Vous y apprendrez, que sous certaines conditions, il est préférable d'établir du point de vue fiscal et légal une filiale plutôt qu'une succursale, quels sont les avantages et inconvénients des différentes formes d'associations, qui contacter afin d'obtenir l'information essentielle pour réaliser efficacement une acquisition mais aussi que l'existence des marchés régionaux américains doit être prise en compte dans votre stratégie commerciale et productive.

Les chapitres subséquents traitent des moyens de financement accessibles aux entreprises, de la réglementation du travail (taux de salaire minimum, conditions d'hygiène et de sécurité, etc.), des pratiques syndicales, des politiques de rémunération et, finalement, du rôle et de l'importance des comptables et avocats aux États-Unis.

En annexe, il est question de transfert de personnel aux États-Unis (problèmes de visa et d'imposition), de la fiscalité relative aux investissements directs, des lois antitrust et de la réglementation des titres. De plus, on y présente une analyse des marchés régionaux américains et on donne à titre d'exemple des contrats-type pour les diverses formes d'investissement possibles.

Le style des auteurs est simple et clair, les définitions sont concises et on illustre fréquemment par des exemples les problèmes soulevés. Bien que l'ouvrage s'adresse en priorité à des Européens, il peut être aisément utilisé par des Canadiens; les passages

s'adressant exclusivement aux nations européennes sont à toutes fins inexistantes et, comme on s'attache à présenter tous les aspects de l'opération d'investissement et les particularités juridiques des États-Unis, il constitue un guide à la planification et une source d'informations intéressantes pour toute personne engagée dans les affaires.

À l'inverse, sa lecture n'apportera au chercheur que peu de satisfaction. En effet, pour réaliser un guide pratique on se devait, d'une part, de laisser de côté les débats théoriques afin d'éliminer les points litigieux, porteurs potentiels de confusion, en vue de faciliter la compréhension des conseils à suivre. D'autre part, la perspective juridique prédominant tout au long de l'ouvrage, les auteurs laissent nécessairement dans l'ombre l'impact politique, économique et social de l'investissement direct, aspects bien souvent indissociables des législations nationales mais qui n'ont évidemment pas leur place dans un tel type de manuel. La seule excursion sur le plan économique s'avère être l'analyse des marchés régionaux américains présentée en annexe. Et celui qui aura espéré quelques données sur l'investissement direct devra aller chercher réconfort ailleurs.

La recherche de vulgarisation débouche fréquemment sur un certain nombre d'affirmations qui, même si elles ne font pas violence à la réalité, peuvent la déformer; le cas traité ici ne fait pas exception.

En effet, lorsqu'on affirme à la page 155 que les États américains ont traditionnellement refusé aux banques établies dans les autres États américains le droit de s'établir sur leur territoire, on oublie de dire, curieux oubli pour des gens de loi, que cette « tradition » est guidée par une loi dite de « *branching* » (loi McFadden, 1927) qui interdit l'ouverture de succursales en dehors de l'État dans lequel se trouve situé le siège social de la banque.

La définition de l'investissement direct apparaît quant à elle simplifiée inutilement. Ainsi, selon les auteurs (p. 8) l'investissement direct se distingue des accords contractuels par l'importance des engagements financiers et humains. Certes, une telle distinction peut

permettre une représentation de ce qu'est un investissement et un accord contractuel, mais elle s'avère totalement inefficace en tant que critère opératoire lorsque l'on cherche à évaluer ces deux phénomènes; des accords de co-production, de licences ou de gestion impliquent parfois des ressources financières et humaines plus importantes que celles occasionnées par un investissement direct. Des définitions claires et concises sont présentées dans les publications de l'O.C.D.E. ou du F.M.I., les auteurs auraient eu avantage à les utiliser.

Ces quelques remarques n'entachent en rien la valeur pratique de cet ouvrage, ouvrage destiné toutefois aux gens d'affaires.

Roger VERREAULT

Université de Paris X

HAUDEVILLE, Bernard. *La politique industrielle américaine: Bilan et perspectives*. Paris, Presses Universitaires de France, Coll. « Université d'Orléans », 1983, 160 p.

Il y a une dizaine d'années Wassilie Leontief, lauréat du prix Nobel de l'économie, entouré de quelques sommités du monde de l'économie, recommandait le recours à un type de planification indicative afin de mieux orienter l'évolution de l'économie américaine. Les avatars de cette dernière, suite au premier choc pétrolier, semblaient justifier la mise en oeuvre d'un processus décisionnel susceptible de réduire la dépendance à l'égard des aléas du mécanisme du marché. On raisonnait comme on le faisait au début des années soixante, en France, en considérant le Commissariat au Plan comme un réducteur d'incertitude. L'idée n'a pas fait long feu. Et l'économie américaine a dû subir les conséquences du second choc pétrolier avant de laisser place à celles des politiques de l'administration Reagan. La plus importante récession depuis la crise des années trente allait servir de prétexte aux représentants du parti Démocrate, désireux d'occuper à leur tour la Maison-Blanche, de mettre de l'avant l'idée d'une meilleure coordination de l'économie. On ne parlait cependant pas de planification mais plutôt de l'instauration d'une politique industrielle.

Cette insistance laisserait croire qu'il n'existe pas de politique industrielle et qu'il serait souhaitable, l'exemple japonais aidant, qu'il y en ait une. Or, l'auteur, suite à une étude accomplie dans le cadre du programme Fulbright, soutient qu'il existe bien, aux États-Unis, une politique industrielle. Directeur de recherche à l'Institut Orléanais de Finance, Bernard Haudeville estime que, malgré qu'elle prenne des formes différentes de ce à quoi les Européens sont habitués, la politique industrielle américaine, dans l'ensemble, ne se distingue pas beaucoup par rapport à ce qui s'observe outre-Atlantique. C'est ce qu'il démontre dans un volume de quelques 140 pages. Comme présentation, l'auteur a choisi de demeurer fidèle aux traditions des milieux académiques français en partageant ses trois chapitres en sections, chacune ayant bien sûr ses sous-sections, le tout étant, comme il se doit, agrémenté d'introductions qui ont pour effet de faciliter la lecture.

S'il existe bien une politique industrielle chez nos voisins du Sud l'auteur, pour le démontrer, n'a pu bénéficier d'une documentation bien explicite. Ainsi, il signale (p. 109) que la seule fois qu'il fut mis en présence de l'expression *Industrial Policy* c'est en prenant connaissance d'un document publié par l'ancien gouverneur de la Californie, E.G. Brown. Il fait remarquer que sous cette rubrique il n'existe rien dans le catalogue de la bibliothèque du Congrès.

Ce qui n'est pas peu dire. En conséquence, pour suivre l'auteur il faut se rapporter à sa conception de ce qu'est une politique industrielle. Son ouvrage révèle qu'il s'agit d'une foule de choses, grandes et petites. Dans un premier chapitre intitulé « Science et technologie » l'auteur nous fournit une grande quantité de tableaux et d'organigrammes. On obtient ainsi une foule d'informations sur ce qui touche les dépenses se rapportant à la recherche tout en ayant une image précise sur une gamme variée de services et de départements comme celui, par exemple, de la défense. Il nous informe également sur l'importance que prennent certaines entreprises privées en tant que contractantes. On se réfère ici à Boeing, Mac Donnell Douglas, Lockheed, et autres empires financiers du genre.